

Sound Recordings

CAI
IST 1
-1991
556

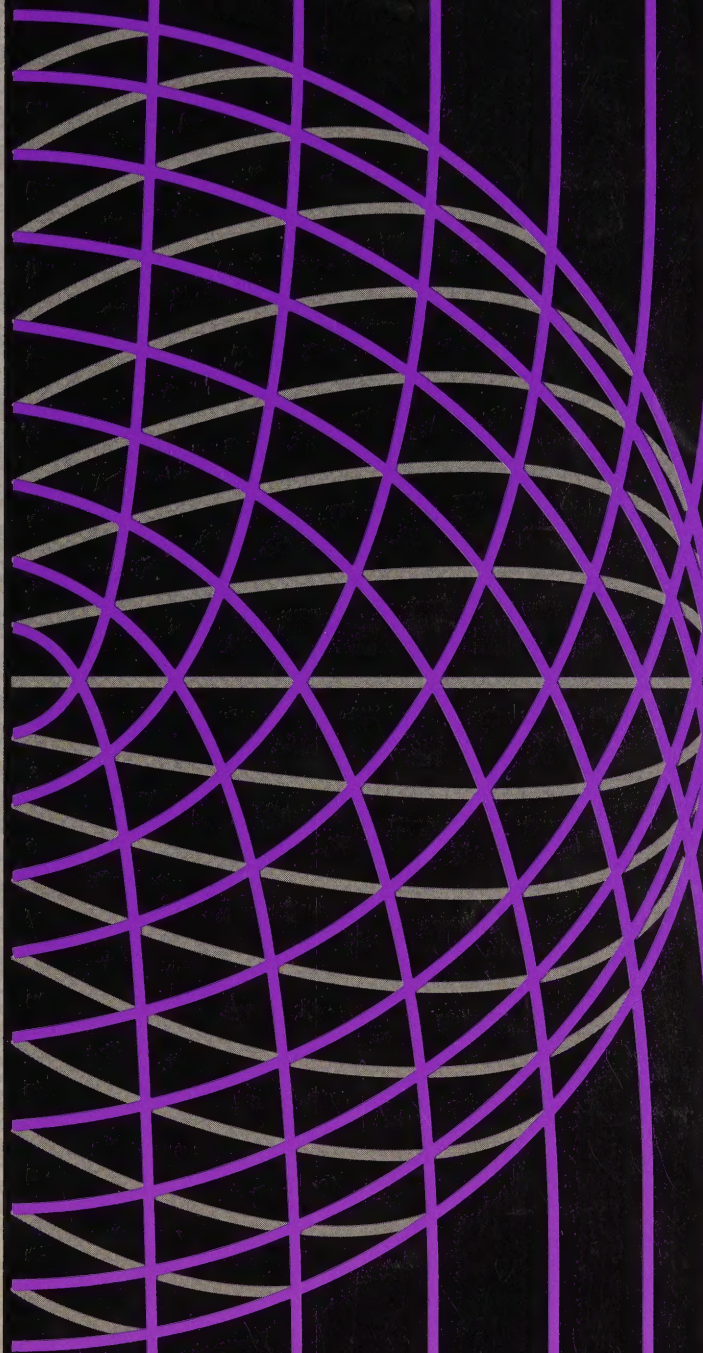
3 1761 11765036 6



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

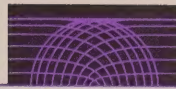
Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CAI
IST 1
-1991
S56



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

SOUND RECORDINGS



FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The Canadian sound recording industry comprises companies that produce and manufacture prerecorded discs (singles, LPs/albums and compact discs) and prerecorded audio tapes. Production establishments are generally responsible for engaging artists and selecting compositions, renting recording-studio facilities, arranging for the manufacture of sound recordings and, finally, marketing the artists and their products. The larger production companies are also engaged in the physical distribution of sound recordings. Manufacturing plants press discs and duplicate tapes for production companies. Excluded from this profile are other activities of producers, artists and musicians outside the area of producing sound recordings. Also excluded are the activities of the recording studios themselves as well as of wholesalers

and retailers of sound recordings, although their impact on producers will be reviewed where appropriate.

In 1989, the Canadian industry comprised roughly 200 companies, of which only a few were engaged in manufacturing. It employed about 2 100 people full time, 800 of whom were in manufacturing and 1 300 in production; another 400 people were employed on a part-time basis. In addition, the industry provides significant employment opportunities for free-lancers (primarily musicians hired on a project-by-project basis).

The industry's shipments of all sound recordings totalled roughly \$475 million (at the distributors' net selling price) in 1989. Entertainment sound recordings accounted for about 90 percent of industry shipments in dollar terms. The balance was composed essentially of educational and religious products. English-language sound recordings accounted for about 80 percent of the value of all shipments. With regard to product configuration, tapes accounted for roughly 55 percent of

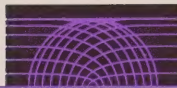


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

the value of total shipments, followed by compact discs (about 35 percent), record albums (close to 8 percent) and singles (less than 2 percent).

Only about 15 percent of the sound recordings shipped by the industry in 1989 contained Canadian music. The remaining releases were manufactured in Canada from imported masters (copies of original tapes used in the pressing and duplicating of sound recordings). These imported masters originated primarily from the United States, although the recording artists are from many other countries, most notably the United Kingdom.

Reflecting the combined effects of freight and tariff barriers and the nature of the products, international trade in this field involves either selling sound recordings or licensing masters. Canadian exports of sound recordings reached \$13 million in 1989, while imports into Canada totalled \$66 million (Figure 1). Imports of sound recordings consist mostly of deleted products (goods no longer in popular demand that are sold at substantially reduced prices) and new products for which the demand does not justify local manufacturing from imported masters. In 1988 (the latest year for which reliable estimates are available), the Canadian industry generated about \$5 million from the licensing of masters to foreign accounts. In contrast, payments to foreigners for the use of their masters exceeded \$70 million. Canadian licence fee revenues and payments relate predominantly to transactions with the United States; however, Canada's international trade in sound recordings does extend to other countries as well.

The sound recordings industry is heavily concentrated in Central Canada, especially in the Toronto and Montreal metropolitan areas. There are no major barriers to entry for small-scale production operations.

The industry is dominated by a small number of foreign-owned firms. In 1989, about 5 percent of the companies were foreign-owned. Together, these firms accounted for about 80 percent of industry employment and 85 percent of industry shipments of sound recordings. Most of these recordings were derived from masters licensed by their parent organizations. Production of Canadian talent accounted for only 5 percent of these firms' total shipments.

The majority of Canadian-owned firms are small. The small firms usually release Canadian music only. However, many of the larger Canadian-owned firms also act as agents for foreign companies. Agency business accounted for about 50 percent of total sales by Canadian-owned firms in 1989. In addition to being an important source of cash flow that can be used to finance the production of Canadian music, agency business provides the additional volume required for establishing and sustaining marketing and support functions.

There are 50 firms producing predominantly French-language sound recordings in Canada, with combined shipments estimated at between \$15 million and \$25 million. Average company size in the French-language segment is smaller than in the English-language segment. However, French-language firms do not rely as much on imported masters as a source of revenue, and they concentrate less on rock music than do their English-language counterparts.

The United States is the world's largest producer and exporter of music, notwithstanding the fact that the majority of its largest sound recording companies are now controlled by foreign interests. Even in countries such as the United Kingdom and France, which have large internal markets, the presence of U.S. music is significant, albeit less pervasive than it is in Canada. As in Canada, these sound recordings are generally manufactured locally from imported masters.

Performance

The Canadian industry's volume and value of shipments between 1982 and 1989 expanded at average annual growth rates of 3 percent and 10.4 percent, respectively (Figure 2). The market for sound recordings has been eroded by home taping and rentals. Pirating (the illegal duplication and sale of products), while not as common in Canada as in some other countries, has also adversely affected legitimate sales.

Between 1982 and 1989, in response to consumer preferences and available new technology, there was a significant shift in the nature of the industry's output from vinyl discs to prerecorded audio tapes and compact discs. During this

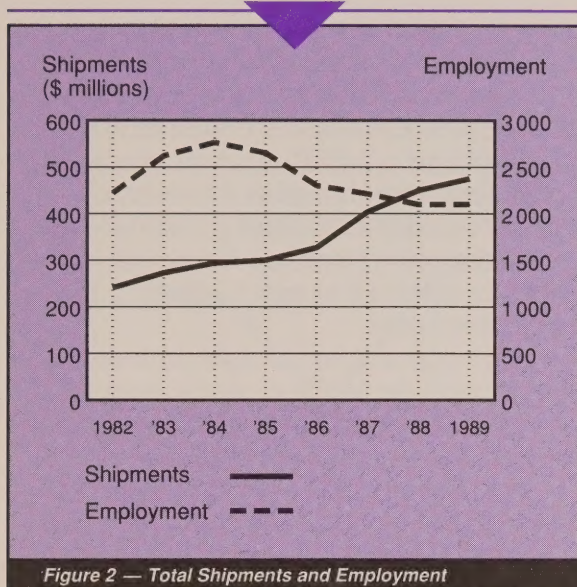
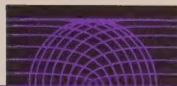


Figure 2 — Total Shipments and Employment

period, audio tapes increased their share of total shipment from 32 percent to an estimated 55 percent in dollar terms and from 29 percent to an estimated 60 percent in unit terms. While commercial production of compact discs in Canada began only in mid-1986, in 1989 they accounted for about 35 percent of industry shipments in dollar terms and roughly 17 percent in unit terms.

Overall, the total sales of sound recordings with actual Canadian musical content have fluctuated from a high of about 17 percent of the industry's shipments in 1982 to a low of about 10 percent in 1986.

From 1982 to 1989, Canadian exports of sound recordings grew at a slower rate than total industry shipments; their share has fluctuated from 6.1 percent to 2.6 percent. In contrast, imports expanded at a faster rate than domestic shipments, with their share of the Canadian market increasing from 11.1 percent to 12.5 percent. The trade deficit in sound recordings in current dollars increased from \$16 million in 1982 to \$53 million in 1989. The annual trade deficit in licence fees for masters has fluctuated between \$60 million and \$70 million.

Average profitability and return on investment in the sound recording industry, worldwide, have customarily been very volatile. Rapid product obsolescence and constantly changing consumer preferences make investment in sound recording production a high-risk undertaking. Only one in 10 recordings recovers its costs; however, those that do succeed can earn very high rates of return.

In 1988, the latest year for which statistics are available, the foreign-controlled producers of sound recordings in

Canada reported an average after-tax profit on total revenues of about 10 percent, compared to less than 1 percent for the Canadian-controlled producers.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Competitiveness in the production segment of the industry depends largely on the ability to discover, develop and market artists and their music. There is a significant disparity in the capability of Canadian and U.S. sound recording producers to successfully develop and market their respective talent pools on a sustained basis. Most weaknesses of Canadian firms derive from the relatively small size of the Canadian market.

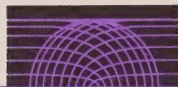
Because of their large market base and, hence, inherent economic advantages, the multinationals and their subsidiaries in Canada are able to engage the most popular and most promising musical artists. By representing a great number of artists, the large companies spread their risks. In addition, they are able to mount extensive marketing campaigns.

Overall, the Canadian-owned production segment of the industry is subject to the weaknesses usually associated with small scale. Most companies suffer chronic underfinancing. They lack the necessary human and financial resources to take full advantage of market opportunities at home and abroad. The size of most companies restricts the extent to which full-fledged management and technical groups can be financially sustained. Finally, many Canadian-owned firms cannot afford to distribute their own products in Canada and must rely on foreign-owned companies for distribution.

In the manufacturing segment of the industry, raw materials, wages and transportation represent the major costs. On a currency-adjusted basis, prices for most raw materials used by manufacturers of sound recordings in 1989 were somewhat higher in Canada than in the United States.

In 1989, average hourly earnings, after currency adjustment, were marginally higher in the Canadian manufacturing segment than in its U.S. counterpart. However, labour productivity was about 30 percent (currency-adjusted) higher in the United States. The difference in labour productivity levels reflects the fact that, as a group, the large U.S. manufacturers achieve greater economies of scale. In addition, the shorter manufacturing runs in Canada, due to the segmentation of an already small market into two linguistic groups, militate against the realization of such economies.

Manufacturing of sound recordings is usually done as close to the major consuming markets as possible, in order



to limit transportation costs and allow companies to respond quickly to demand. For Canadian firms, these are the Toronto and Montreal metropolitan areas. However, they face competition from several large manufacturing plants just across the U.S. border.

Trade-Related Factors

Canada, like the United States, the European Community (EC) and Japan, provides duty-free entry to sound recordings with an educational, scientific or cultural content. Compact discs for entertainment were subject to a Most Favoured Nation tariff rate of 9.5 percent in 1989, while other discs were dutiable at 13.7 percent and prerecorded audio tapes at 11.3 percent. Masters were dutiable at 10.3 percent in 1989. However, in the case of masters, the tariff is computed only on their duplication costs. Therefore, in practice, the impact of this tariff is negligible.

In the United States, the tariff rates in 1989 were 9.7 cents U.S. per square metre of recording surface for prerecorded audio tapes and compact discs and 3.7 percent for other discs. The United States provided duty-free entry to masters. In comparison, tariff rates in the EC were 5.1 percent for masters and audio tapes, and 4.9 percent for discs. In Japan, masters, audio tapes and compact discs were subject to a tariff rate of 1.7 percent; singles were dutiable at 6.4 yen each, and albums at 15.6 yen each.¹

The Canadian musical-content regulation for radio stations is considered a non-tariff barrier by the United States. Some European countries also have minimum requirements in terms of the domestic musical content or language for radio stations, offering some form of protection to their local recording industries. The United States does not have these types of measures.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), all tariffs on sound recordings will be phased out by 1 January 1998. The sound recording industry, as one of the cultural industries, has been excluded from the investment provisions of the FTA. The other government measures in place to assist the Canadian industry are not affected by the FTA.

Technological Factors

The sound recording industry generally relies on suppliers of machinery and equipment to originate technological developments. The existence of two recording technologies (analogue and digital) and several products, particularly compact discs and audio tapes, stimulates competition

among suppliers and, as a result, generates extensive ongoing research and development (R&D) programs. Most R&D work is conducted outside Canada. A notable exception is Cinram, the largest manufacturer of sound recordings in Canada, which has its own R&D department. Manufacturing technologies developed by suppliers of machinery and equipment are usually made available on a worldwide basis. The Canadian industry has generally kept pace with its counterparts elsewhere in the world in modernizing its manufacturing facilities.

At the product level, the most significant development in the past decade has been the introduction of digital compact discs. The sound quality of the compact disc vastly surpasses that of other existing sound recording formats. This disc and its player were developed jointly by Philips of the Netherlands and Sony of Japan, two leading manufacturers of consumer electronics. Commercial manufacturing of compact discs started in 1982 in West Germany and Japan. In Canada, full-scale manufacturing began in mid-1986.

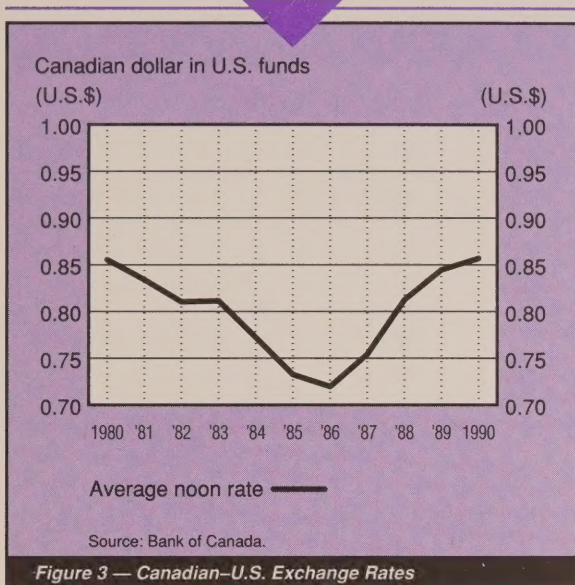
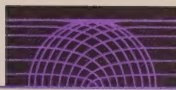
In 1987, Sony unveiled a digital audio tape that offers a sound quality comparable to that available on a compact disc. In 1988, Tandy Corp., a major U.S. manufacturer of consumer electronic products, unveiled the first prototype of a recordable, erasable compact disc. The potential impact of these new products is hard to evaluate at this time.

Other Factors

The manufacturing processes used in the sound recording industry are not directly linked to serious pollution or occupational problems related to health and safety. Nonetheless, the industry in Canada and the United States has had to comply with increasingly stringent governmental regulations concerning clean air, waste disposal and worker safety.

Governments in most developed countries, with the notable exception of the United States and the United Kingdom, have established measures to protect and assist their domestic sound recordings industries. Government involvement in the Canadian sound recording field is relatively modest. Some provincial governments, notably Quebec, support special promotional projects, chiefly through subsidies to companies and trade associations for marketing, promotion and production. The prime objective of federal assistance has been to support the development of Canadian culture by providing a medium in which Canadian musical talent can flourish.

¹In December 1989, one yen equalled about C\$0.01.



The principal measure in place relates to the use of Canadian music on radio. The Canadian Radio-television and Telecommunications Commission requires that Canadian music occupy at least 30 percent of broadcast time by AM stations or network operators between 6 a.m. and midnight. For FM stations, the percentage of required Canadian content is currently 7 percent for classical music (to be increased to 10 percent in September 1991), 20 percent for popular music (to be increased to 30 percent in September 1991) and 30 percent for country music. Some radio stations meet the content requirements by playing old hits and through heavy exposure of new songs by well-established artists. Radio airplay remains the most influential factor in a consumer's decision to purchase a sound recording, although music videos are becoming an important means of exposure for popular music.

In May 1986, the Department of Communications introduced a series of initiatives to assist the industry, at a cost of \$5 million annually. In particular, the government provides assistance for increasing the production of Canadian-content masters and music videos, for improving the professional skills of employees in the industry and for expanding marketing activities (including tour support) in Canada and abroad.

The industry's products are subject to the provisions of the *Canadian Copyright Act*. Adequate copyright protection is important in order to provide sufficient positive incentive for creative activities to take place. However, the Canadian Act had become obsolete and no longer provided adequate protection to creators, so a first series of major revisions was

made in June 1988. The two most important revisions affecting the sound recording industry pertain to the penalties for infringement of copyright and the mechanical royalties (the fees paid to copyright owners for the mechanical reproduction of musical works). Under the new Act, the penalties for infringement are much tougher, up to \$1 million in fines and five years in jail, compared with a maximum fine of \$200 and two months in jail under the old Act. The two-cent-a-song compulsory mechanical rate was abolished and mechanical royalties are now negotiable at regular intervals; in 1991 the rate is set at 5.9 cents per song. A second series of amendments to the *Canadian Copyright Act* is expected to be introduced in Parliament in the near future.

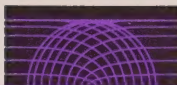
Because international trade in this industry involves both masters and finished products, exchange rates (Figure 3), along with transportation costs and tariff rates, play an important role in determining whether international trade for a given recording will be achieved through selling sound recordings or through licensing the master.

Evolving Environment

At the time of writing, the Canadian and American economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Canadian market demand for sound recordings over the medium term is expected to grow at a moderate rate. This projection reflects slower growth rates for the population and the Canadian economy, the aging of the population and strong competition among leisure products for a share of the consumer's time and money. Compact discs and audio tapes will eventually totally replace vinyl discs.

The FTA could have an adverse effect on the Canadian industry. The elimination of Canadian tariffs could lead to a shift in the nature of imports away from masters to finished products. The shift would affect manufacturing based on imported masters, which accounts for about 85 percent of the Canadian industry's revenues. The extent of the shift would depend on several other factors, including transportation costs and exchange rates. In contrast, the elimination of the relatively low U.S. tariffs would have only limited beneficial effects on the level and nature of Canadian exports. With the



elimination of tariffs, there could be pressure on foreign-controlled multinationals to reconsider the scope of their production, manufacturing or distribution operations in Canada.

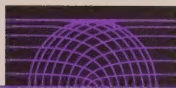
Competitiveness Assessment

The majority of Canadian-owned producers and manufacturers of sound recordings are not currently competitive and are not likely to become so in the near future. They suffer significant economic disadvantage from the small size of their operations relative to that of U.S.-owned branch plants located in Canada. Canadian-owned producers are able to survive largely as a result of regulatory and financial government support and by acting as agents for foreign producers of sound recordings. The manufacturing segment in Canada has developed largely by pressing and duplicating sound recordings from imported masters for foreign-owned producers in Canada, primarily as a result of high tariffs.

Although the phasing out of Canadian tariffs under the FTA may adversely affect the Canadian industry, the FTA does not affect the government measures in place to protect and encourage a Canadian cultural presence in sound recording. In addition, U.S. markets are becoming more open to Canadians.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Consumer Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Sound Recordings
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3100
Fax: (613) 954-3107



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Companies ^b	118	103	144	106	110	178	194	200 ^d
Employment	2 220	2 620	2 764	2 649	2 300	2 212	2 081	2 100 ^d
Shipments ^c (\$ millions)	241	273	294	300	327	404	450	475 ^d
(million units)	69	78	83	80	79	80	84	84 ^d
Profits after tax (\$ millions)	N/A	10	14	18	21	31	49	N/A
(% of income)	N/A	3.1	4.1	5.0	5.6	6.6	9.0	N/A

^aSICs used: part of 3994 (musical instrument and sound recording industry) and part of 9631 (entertainment production companies and artists). See *Sound Recording*, Statistics Canada Catalogue No. 87-202, annual.

^bNumber of establishments is not available.

^cAt distributor's net selling price. Value of shipments at the producer level is not available.

^dISTC estimates.

N/A: not available

TRADE STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exports ^b (\$ millions)	13	8	8	8	12	25	26	13
Domestic shipments (\$ millions)	228	264	286	292	315	379	425	462 ^c
Imports ^b (\$ millions)	29	28	33	35	43	50	57	66 ^c
Canadian market (\$ millions)	257	292	319	327	358	429	481	528 ^c
Exports (% of shipments)	5.4	3.0	2.6	2.8	3.8	6.1	5.7	2.7 ^c
Imports (% of Canadian market)	11.1	9.5	10.3	10.6	12.1	11.7	11.8	12.5 ^c

^aCovers sound recordings only, excludes licence fees associated with the use of masters.

^bSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly; *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cISTC estimates.

SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	74.4	65.2	62.2	54.3	54.2	66.8	78.2	77.1
European Community	20.3	29.3	32.0	39.6	39.0	28.0	17.8	19.6
Asia	4.0	3.2	3.4	3.2	4.8	3.6	2.4	2.2
Other	1.3	2.3	2.4	2.9	2.0	1.6	1.6	1.1

^aFluctuations in Canada's international trade in sound recordings reflect, primarily, fluctuations in the minimum level of demand required to justify manufacturing from imported masters, which in turn is caused by factors such as tariff rates, transportation costs and exchange rates. Data are from *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	59.6	69.3	71.9	46.9	37.3	26.4	44.9	75.5
European Community	12.8	12.4	7.2	6.6	22.3	40.1	31.6	16.9
Asia	0.4	0.1	0.1	0.1	0.5	1.1	1.7	0.8
Other	27.2	18.2	20.8	46.4	39.9	32.4	21.8	6.8

^aFluctuations in Canada's international trade in sound recordings reflect, primarily, fluctuations in the minimum level of demand required to justify manufacturing from imported masters, which in turn is caused by factors such as tariff rates, transportation costs and exchange rates. Data are from *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1985 to 1988)

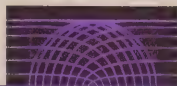
	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Companies (% of total)	1	26	65	4	4
Employment (% of total)	1	18	77	2	2
Shipments (% of total)	1	18	79	1	1

^aSee *Sound Recording*, Statistics Canada Catalogue No. 87-202, annual.

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of head offices or manufacturing plants
A & M Records of Canada Ltd.	Netherlands	Scarborough, Ontario
BMG Music Canada Inc.	Germany	Toronto, Ontario
CBS Records (Canada) Ltd.	Japan	Don Mills, Ontario
Capitol Records - EMI of Canada Ltd.	United Kingdom	Mississauga, Ontario
Cinram Ltd. ^a	Canada	Scarborough, Ontario Montreal, Quebec
MCA Records (Canada) Ltd.	Japan	Willowdale, Ontario
PolyGram Inc.	Netherlands	Saint-Laurent, Quebec
WEA Music of Canada Ltd.	United States	Scarborough, Ontario

^aCinram Ltd. is engaged only in manufacturing.



INDUSTRY ASSOCIATIONS

Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle
et de la vidéo

Suite 706, 3575 Saint-Laurent Boulevard
MONTREAL, Quebec
H2X 2T7
Tel.: (514) 842-5147
Fax: (514) 842-7762

Canadian Independent Record Production Association

Suite 202, 144 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 2L7
Tel.: (416) 593-1665
Fax: (416) 593-7563

Canadian Recording Industry Association

Suite 300, 1255 Yonge Street
TORONTO, Ontario
M4T 1W6
Tel.: (416) 967-7272
Fax: (416) 967-9415

Printed on paper containing recycled fibres.





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association de l'industrie canadienne de l'enregistrement
1255, rue Yonge, bureau 300

TORONTO (Ontario)

M4T 1W6

Tél. : (416) 967-7272

Télécopieur : (416) 967-9415

Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle

et de la vidéo

3575, boulevard Saint-Laurent, bureau 706

MONTREAL (Québec)

H2X 2T7

Tél. : (514) 842-5147

Télécopieur : (514) 842-7762

Canadian Independent Record Production Association

144, rue Front ouest, bureau 202

TORONTO (Ontario)

M5J 2L7

Tél. : (416) 593-1665

Télécopieur : (416) 593-7563

DESTINATION DES EXPORTATIONS^a (en millions de dollars)

États-Unis	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Communauté européenne	12,8	12,4	7,2	6,6	22,3	40,1	31,6	16,9
Asie	0,4	0,1	0,1	0,1	0,5	1,1	1,7	0,8
Autres	27,2	18,2	20,8	46,4	39,9	32,4	21,8	6,8

^a Au Canada, les variations du commerce international des enregistrements sonores traduisent surtout les variations du niveau minimal de la demande nécessaire pour justifier la fabrication à partir d'originaux importés, fluctuation qui est elle-même causée par des facteurs comme les tarifs douaniers, les coûts de transport et la variation des taux de change. Les données sont tirées de *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

RÉPARTITION RÉGIONALE (moyenne de la période 1985-1988)

Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Entreprises (% du total)	1	26	65	4
Emploi (% du total)	1	18	77	2
Expéditions (% du total)	1	18	79	1

^a Voir *L'enregistrement sonore*, no 87-202 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des sièges sociaux ou des usines de fabrication
A & M Disques (Canada) Ltée	Pays-Bas	Scarborough (Ontario)
CBS Disques (Canada) Ltée	Japon	Don Mills (Ontario)
Cinram Ltée ^a	Canada	Scarborough (Ontario)
Les Disques Capitol – EMI du Canada Ltée	Royaume-Uni	Mississauga (Ontario)
Les Éditions musicales BMG du Canada Inc.	Allemagne	Toronto (Ontario)
MCA Records (Canada) Ltd.	Japon	Willowdale (Ontario)
PolyGram Inc.	Pays-Bas	Saint-Laurent (Québec)
WEA Music du Canada Ltée	États-Unis	Scarborough (Ontario)

^a Cette société ne s'occupe que de fabrication.

^a Au Canada, les variations du commerce international des enregistrements sonores traduisent surtout les variations du niveau minimal de la demande nécessaire pour justifier la fabrication à partir d'originaux importés, fluctuation qui est elle-même causée par des facteurs comme les tarifs douaniers, les coûts de transport et la variation des taux de change. Les données sont tirées de *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	74,4	65,2	62,2	54,3	54,2	66,8	78,2	77,1
Communauté européenne	20,3	29,3	32,0	39,6	39,0	28,0	17,8	19,6
Asie	4,0	3,2	3,4	3,2	4,8	3,6	2,4	2,2
Autres	1,3	2,3	2,4	2,9	2,0	1,6	1,6	1,1

PROVENANCE DES IMPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

^c Estimations d'ISTC.

Canada, mensuel.

^b Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique

^a Ne concerne que les enregistrements sonores, à l'exclusion des redevances liées à l'utilisation des originaux sous licence.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportations ^b (millions de \$)	13	8	8	8	12	25	26	13
Expéditions intérieures (millions de \$)	228	264	286	292	315	379	425	462 ^c
Importations ^b (millions de \$)	29	28	33	35	43	50	57	66 ^c
Marché canadien (millions de \$)	257	292	319	327	358	429	481	528 ^c
Exportations (% des expéditions)	5,4	3,0	2,6	2,8	3,8	6,1	5,7	2,7 ^c
Importations (% du marché canadien)	11,1	9,5	10,3	10,6	12,1	11,7	11,8	12,5 ^c

STATISTIQUES COMMERCIALES^a

n.d. : non disponible.

^d Estimations d'ISTC.

^c Selon le prix net des distributeurs. La valeur des expéditions à l'étape de la production n'est pas connue.

^b Le nombre d'établissements n'est pas connu.

^a CTTI utilisées : 3994 (industrie de l'enregistrement du son et des instruments de musique) et 9631 (Agences de spectacles et artistes) en partie. Voir *L'enregistrement sonore*, n° 87-202 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Entreprises ^b	118	103	144	106	110	178	194	200 ^d
Emploi	2 220	2 620	2 764	2 649	2 300	2 212	2 081	2 100 ^d
Expéditions ^c (millions de \$)	241	273	294	300	327	404	450	475 ^d
(millions d'unités)	69	78	83	80	79	80	84	84 ^d
Bénéfices après impôts (millions de \$)	n.d.	10	14	18	21	31	49	n.d.
(% des revenus)	n.d.	3,1	4,1	5,0	5,6	6,6	9,0	n.d.

PRINCIPALES STATISTIQUES^a

étrangère pourraient être incitées à remettre en question la portée de leur production, de leur fabrication ou de leur distribution au Canada.

Évaluation de la compétitivité

La majorité des sociétés de production et de fabrication d'enregistrements sonores de propriété canadienne ne sont pas compétitives actuellement et ne le seront probablement pas dans un proche avenir. Par rapport aux filiales canadiennes de sociétés mères américaines, la petite envelopure de leurs activités les désavantage sur le plan économique. Les entreprises de production de propriété canadienne survivent surtout grâce à l'aide du gouvernement, sous forme de réglementation et de subventions, et grâce aux activités d'agence menées pour les producteurs étrangers. Le secteur canadien de la fabrication a pris de l'expansion en grande partie en effectuant le pressage et la reproduction d'originaux importés pour des sociétés de propriété étrangère installées au Canada, surtout en raison des tarifs élevés. L'élimination progressive des tarifs en vertu de l'ALC risque d'exercer un effet défavorable sur l'industrie canadienne. Toutefois, les dispositions de l'ALC ne touchent pas les mesures déjà en vigueur en vue de protéger et d'encourager une importante présence culturelle canadienne dans les enregistrements sonores. De plus, les marchés américains s'ouvrent davantage aux Canadiens.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Enregistrements sonores

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3100

Télécopieur : (613) 954-3107

pour reproduction mécanique ont été abolis; les redevances de reproduction mécanique sont maintenant négociables à intervalles périodiques. Les droits sont fixés à 0,059 \$ la chanson en 1991. Le Parlement canadien devrait bientôt se pencher sur une seconde série de révisions de la *Loi sur le droit d'auteur*.

Le commerce international de cette industrie comprend des originaux et des produits finis. En conséquence, les taux de change (figure 3), les frais de transport et les tarifs jouent un rôle important lorsqu'il s'agit de déterminer si le commerce international d'un enregistrement donne s'effectuera par la vente d'enregistrements ou par l'octroi d'une licence sur l'original.

Évolution du milieu

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Après avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de l'enregistrement sonore ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépend du rythme même de la relance.

On prévoit que la demande d'enregistrements sonores sur le marché canadien augmentera, à moyen terme, à un taux de croissance modeste. Cette prévision reflète la faible progression démographique et économique canadienne et le vieillissement de la population. Elle témoigne également de la vive concurrence entre les différents produits de loisir qui se disputent le temps et l'argent des consommateurs. Les disques compacts et les bandes enregistrées vont ultimement faire disparaître les disques de vinyle. L'ALC pourrait fort bien avoir un effet défavorable sur l'industrie canadienne. L'élimination des tarifs canadiens pourrait modifier la nature des importations : il y aurait moins d'originaux et plus de produits finis. Cette nouvelle orientation pourrait toucher la fabrication à partir d'originaux importés, qui représente 85 % des revenus de l'industrie. L'importance de ce déplacement dépendrait aussi de plusieurs autres facteurs, dont les frais de transport et les taux de change. Par comparaison, l'élimination des tarifs américains, déjà relativement bas, n'aura que peu d'effets favorables sur le niveau et la nature des exportations canadiennes. À la suite de l'élimination de ces tarifs, les multinationales de propriété

En ce qui a trait au produit proprement dit, l'évolution

la plus marquante au cours de la dernière décennie a été l'arrivée du disque numérique compact. La qualité de reproduction du son sur disque compact est nettement supérieure à celle des autres sortes d'enregistrements existants. Disques et lecteurs ont d'abord été mis au point conjointement par Philips, aux Pays-Bas, et Sony, au Japon, deux chefs de file parmi les grands fabricants d'électronique domestique. La fabrication commerciale des disques compacts a débuté en 1982 en République fédérale d'Allemagne et au Japon. Au Canada, leur fabrication a commencé au milieu de 1986. En 1987, Sony a présenté une bande audio numérique d'une qualité sonore comparable à celle d'un disque compact. En 1988, Tandy Corp., un des principaux fabricants américains de produits d'électronique domestique, dévoilait le premier prototype de disque compact à enregistrer et effaçable. Il est encore trop tôt pour évaluer les effets de ce nouveau produit sur le marché.

Autres facteurs

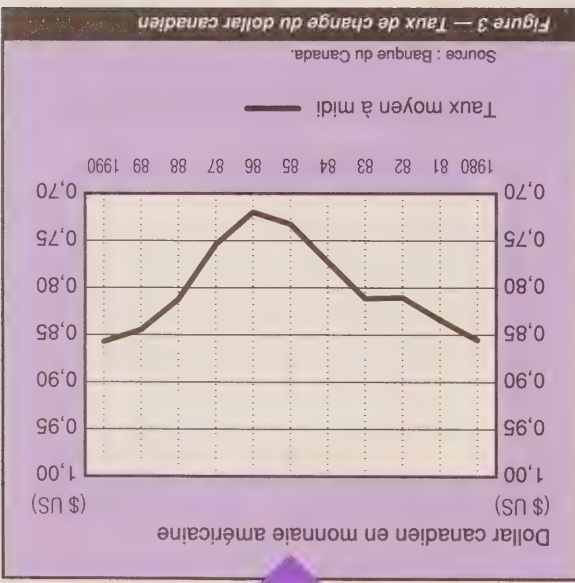
Les procédés de fabrication qu'utilise l'industrie de l'enregistrement sonore ne sont directement liés à aucun problème grave de pollution ou de santé et de sécurité au travail. Malgré tout, l'industrie au Canada et aux États-Unis a dû se conformer à des réglementations gouvernementales de plus en plus rigoureuses aux chapitres de la pureté de l'air, de l'élimination des déchets et de la sécurité des travailleurs. Les gouvernements de la plupart des pays industrialisés, à l'exception des États-Unis et du Royaume-Uni, ont pris des dispositions pour protéger et soutenir leur propre industrie. La participation du gouvernement canadien en ce domaine est plutôt modeste. Certains gouvernements provinciaux, en particulier celui du Québec, viennent aussi en aide à leur industrie en versant des subventions aux entreprises et aux associations professionnelles en vue de promouvoir la commercialisation, la promotion et la fabrication. Le gouvernement fédéral s'est surtout employé à favoriser l'épanouissement de la culture canadienne en fournissant un moyen d'expression au talent musical du pays.

La principale mesure en vigueur touche la diffusion de musique canadienne à la radio. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes exige que la musique diffusée par les postes ou les exploitants de la chaîne AM entre 6 h et 24 h comprenne au moins 30 % de compositions canadiennes. Sur la chaîne FM, ce pourcentage est de 7 % pour la musique classique (il devra être porté à 10 % en septembre 1991), de 20 % pour la musique populaire (il devra être haussé à 30 % en septembre 1991) et de 30 % pour la musique country. Certaines stations radiophoniques satisfont aux normes en diffusant de vieux succès et en

Les produits de cette industrie sont soumis aux dispositions de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une protection suffisante du droit d'auteur est importante si l'on veut stimuler la création. Toutefois, la loi canadienne était devenue désuète et ne protégeait plus suffisamment les créateurs; aussi a-t-on effectué une série d'importantes modifications en juin 1988. Les deux révisions les plus importantes touchant l'industrie de l'enregistrement sonore ont trait aux sanctions relatives à la violation du droit d'auteur et aux droits de reproduction mécanique (redevances versées au détenteur d'un droit d'auteur pour la reproduction mécanique d'œuvres musicales). En vertu de la nouvelle loi, les sanctions sont beaucoup plus sévères; elles peuvent atteindre 1 million de dollars d'amende et cinq ans de prison en regard d'une amende maximale de seulement 200 \$ et deux mois de prison aux termes de l'ancienne loi. Les droits imposés de 0,02 \$ la chanson

faisant tourner abondamment les dernières nouveautés interprétées par des vedettes reconnues. La diffusion à la radio est le facteur qui influence le plus la décision du consommateur concernant l'achat d'un enregistrement, bien que les vidéoclips deviennent un médium important de diffusion de musique populaire.

En mai 1986, le ministre fédéral des Communications mettait en œuvre une série d'initiatives de soutien à l'industrie, totalisant 5 millions de dollars par année. Plus particulièrement, le gouvernement fournit une aide visant à accroître la production d'originaux et de vidéoclips à contenu canadien, à améliorer la formation du personnel technique et à favoriser la commercialisation (y compris le soutien des tournées) au Canada et à l'étranger.



Aux États-Unis, en 1989, les tarifs étaient de 0,097 \$ US/M² de surface enregistrée sur les bandes et les disques compacts, et de 3,7 % pour les autres disques. Les États-Unis laissaient pénétrer les originaux sans droit d'entrée. En comparaison, les tarifs appliqués par la CE s'établissaient à 5,1 % pour les originaux et les bandes enregistrées et à 4,9 % pour les disques. Au Japon, originaux, bandes préenregistrées et disques compacts étaient frappés d'un tarif de 1,7 %, les disques 45 tours d'un tarif de 6,4 yens chacun et les microcassions, de 15,6 yens¹. Au Canada, les stations radiophoniques doivent satisfaire à certaines normes relatives au contenu canadien, ce que les États-Unis considèrent comme une barrière non douanière. Certains pays européens ont également formulé des exigences minimales quant au contenu linguistique ou musical national, afin de protéger leur industrie des enregistrements sonores. Les États-Unis n'appliquent aucune mesure de ce genre.

Aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), tous les tarifs frappant les enregistrements sonores seront progressivement éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998. L'industrie des enregistrements sonores, à titre d'industrie culturelle, a été exclue du chapitre de l'ALE portant sur les investissements. Les autres mesures gouvernementales actuellement en vigueur pour aider l'industrie canadienne ne seront pas touchées par l'ALE.

Facteurs technologiques

L'industrie de l'enregistrement sonore compte habituellement sur les fournisseurs de machines et de matériel pour réaliser des progrès technologiques. L'existence de deux techniques d'enregistrement sonore (analogique et numérique) et de plusieurs produits, disques compacts et bandes enregistrées en particulier, stimule la concurrence entre fournisseurs. Elle a également pour effet de les amener à effectuer en permanence des travaux approfondis de recherche et de développement (R-D). La majeure partie de cette recherche est menée à l'extérieur du Canada. Cinram, le plus grand fabricant d'enregistrements au Canada, est le seul à exploiter son propre service de R-D. On peut habituellement avoir accès, à l'échelle mondiale, aux techniques de fabrication mises au point par les fournisseurs de machines et de matériel. L'industrie canadienne s'est généralement maintenue à la hauteur de l'industrie mondiale en ce qui concerne la modernisation de ses usines de fabrication.

pleinement parti des occasions qui s'offrent sur les marchés intérieur et extérieur. Vu leur faible envergure, la plupart d'entre elles sont incapables de se doter d'une équipe de gestionnaires et de techniciens qualifiés. Enfin, bon nombre de sociétés de propriété canadienne n'ont pas les moyens de distribuer leurs produits et doivent s'en remettre pour cela aux sociétés de propriété étrangère.

Dans le secteur de la fabrication, les matières premières, les salaires et le transport représentent les coûts les plus importants. En 1989, compte tenu du taux de change, le prix de la plus grande partie des matières premières nécessaires aux enregistrements a été légèrement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis.

En 1989, le salaire horaire moyen, compte tenu du taux de change, était légèrement plus élevé dans le secteur canadien de la fabrication que dans celui des États-Unis. La productivité de la main-d'œuvre, par contre, était environ 30 % plus élevée aux États-Unis, toujours en tenant compte du taux de change. L'écart entre ces deux niveaux de productivité s'explique par des économies d'échelle plus importantes réalisées par les grands fabricants américains. En outre, les lots de fabrication plus réduits au Canada, en raison de la division en deux groupes linguistiques d'un marché déjà restreint, militent contre de pareilles économies.

La fabrication des enregistrements sonores a habituellement lieu aussi près que possible des grands marchés de consommation, de façon à limiter les frais de transport et à permettre aux entreprises de pourvoir rapidement à la demande. Dans les sociétés canadiennes, ces points de fabrication sont situés dans les régions métropolitaines de Toronto et de Montréal. Il leur faut cependant composer avec la concurrence de plusieurs grands centres de fabrication américains peu éloignés de la frontière.

Facteurs liés au commerce

Le Canada, comme les États-Unis, la Communauté européenne (CE) et le Japon, laisse entrer en franchise les enregistrements sonores de nature éducative, scientifique ou culturelle. Les disques compacts à caractère récréatif étaient frappés d'un tarif de la nation la plus favorisée (NPF) de 9,5 % en 1989, alors qu'un tarif de 13,7 % et de 11,3 % s'appliquait respectivement aux autres disques et aux bandes. Les originaux étaient sujets à un tarif de 10,3 %. Dans ce dernier cas, cependant, le tarif n'est calculé que sur les coûts de reproduction; son incidence est donc, en pratique, assez négligeable.

lente que celle des expéditions totales de l'industrie; leur part a varié entre 6,1 et 2,6 %. Par comparaison, les importations ont augmenté plus rapidement que les expéditions intérieures, la part des importations dans le marché canadien s'élevant de 1,1 à 12,5 %. Le déficit commercial lié aux enregistrements sonores est passé de 16 millions de dollars, en 1982, à 53 millions de dollars, en 1989. En ce qui a trait aux redevances relatives aux originaux, le déficit commercial annuel a varié entre 60 et 70 millions de dollars.

La rentabilité et le rendement moyens des investissements dans l'industrie des enregistrements sonores dans le monde sont habituellement très instants. L'obsolescence rapide des produits et les fluctuations constantes des goûts des mélomanes font de la production d'enregistrements sonores une entreprise à risque élevé. Seulement un enregistrement sur 10 fait ses frais; en revanche, les enregistrements à succès peuvent être très lucratifs.

En 1988, dernière année pour laquelle on dispose de statistiques, les sociétés de production de propriété étrangère au Canada ont déclaré des bénéfices après impôts d'environ 10 %, comparativement à moins de 1 % pour les sociétés de propriété canadienne.

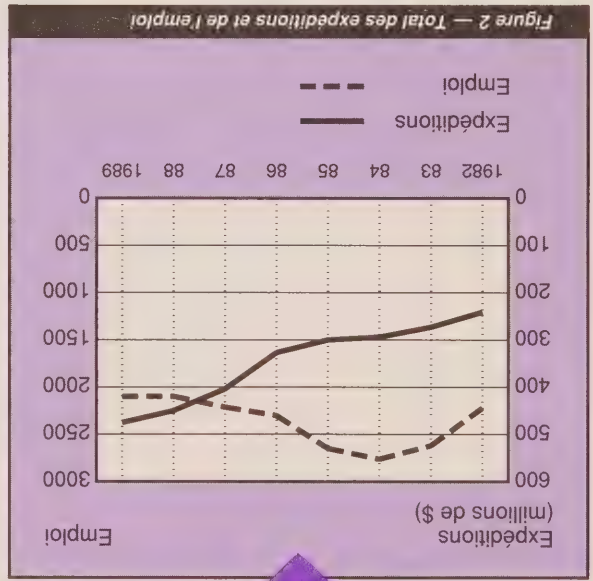
Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Dans le secteur des entreprises de production, la compétitivité se fonde dans une large mesure sur la capacité de découvrir, de mettre en valeur et de commercialiser les artistes et leurs compositions. Il existe un écart considérable dans la capacité des industries des enregistrements sonores canadienne et américaine de mettre en valeur et de commercialiser leurs bassins respectifs de talents de façon soutenue. La plupart des faiblesses des sociétés canadiennes tiennent à la dimension relativement faible

En raison de la vaste étendue de leur marché et des avantages économiques qui en découlent, les multinationales et leurs filiales canadiennes sont en mesure de mettre sous contrat les artistes les plus populaires et les plus prometteurs. En représentant un nombre important d'artistes, les grandes sociétés peuvent répartir leurs risques. Elles sont en mesure, par surcroît, de mener des campagnes de promotion de grande envergure.

Dans l'ensemble, les entreprises de production de propriété canadienne sont sujettes aux faiblesses habituellement associées à l'exploitation à petite échelle; la plupart souffrent d'un manque chronique de fonds. Elles ne disposent pas des ressources humaines et financières nécessaires pour tirer



envahissante qu'au Canada. Comme en notre pays, ces enregistrements sont surtout fabriqués sur place à partir d'originaux importés.

Rendement

Entre 1982 et 1989, le volume et la valeur des expéditions de l'industrie canadienne ont affiché des taux de croissance annuels moyens de 3 % et de 10,4 % respectivement (figure 2). Le marché des enregistrements sonores a été grugé par les enregistrements faits à la maison et par la location. En outre, le piratage, c'est-à-dire la reproduction et la vente non autorisées, a nui aux ventes légales; au Canada, cependant, il n'est pas aussi répandu qu'ailleurs.

De 1982 à 1989, afin de s'adapter aux désirs des consommateurs et à la nouvelle technologie, la production de cette industrie s'est nettement transformée lorsque les disques de vinyle ont été remplacés dans une large mesure par les bandes et les disques compacts. Pendant cette période, la part des bandes sonores dans les expéditions est passée de 32 % à environ 55 % en valeur, et de 29 % à environ 60 % en quantité. Si la production commerciale de disques compacts n'a débuté qu'au milieu de l'année 1986 au Canada, elle n'équivalait pas moins, en 1989, à quelque 35 % des expéditions de l'industrie en valeur et à près de 17 % en quantité. Dans l'ensemble, les ventes totales d'enregistrements sonores à contenu musical canadien ont fluctué d'un sommet de 17 % des expéditions de l'industrie en 1982 à un creux d'environ 10 % en 1986.

Entre 1982 et 1989, les exportations canadiennes d'enregistrements sonores ont connu une croissance plus

a retiré environ 5 millions de dollars des droits de licence accordés à des clients étrangers sur des originaux. Par comparaison, les paiements effectués à des producteurs étrangers, pour l'utilisation de leurs originaux, se sont élevés à plus de 70 millions de dollars. Le commerce canadien des droits de licence s'effectue surtout avec les États-Unis. Quant au commerce canadien des enregistrements, il s'étend aussi aux autres pays.

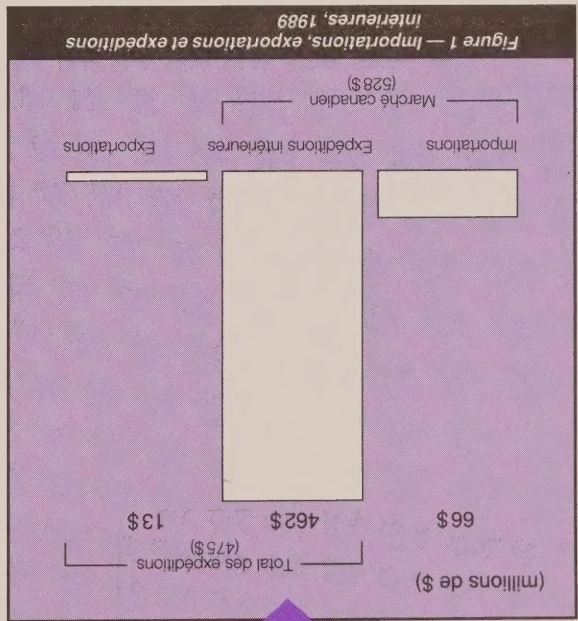
L'industrie des enregistrements sonores se concentre dans une large mesure dans le centre du pays, surtout dans les agglomérations de Toronto et de Montréal. Aucun obstacle d'importance ne s'oppose à l'entrée de petites sociétés dans ce secteur.

L'industrie est dominée par un petit nombre de sociétés de propriété étrangère. En 1989, elles formaient environ 5 % de propriété étrangère. À elles seules, elles employaient 80 % du personnel et effectuaient 85 % des expéditions d'enregistrements. Ces enregistrements étaient pour la plupart préparés à partir d'originaux obtenus sous licence de leur société mère. Les enregistrements d'artistes canadiens compaient pour seulement 5 % des expéditions totales de ces sociétés.

La majorité des sociétés de propriété canadienne sont de petite envergure. Les petites entreprises effectuent surtout des enregistrements de musique canadienne. Toutefois, bon nombre des grandes entreprises canadiennes agissent également comme agents pour les entreprises étrangères. Leurs revenus à ce titre, représentaient environ 50 % des ventes des entreprises de propriété canadienne en 1989. En plus de constituer une importante source de financement pour la production de musique canadienne, les activités des agences fournissent l'apport commercial nécessaire aux sociétés pour mettre en œuvre et maintenir des tâches de marketing et de soutien.

Au Canada, 50 sociétés effectuent principalement des enregistrements sonores en français; leurs expéditions représentent de 15 à 25 millions de dollars. La dimension moyenne des sociétés du secteur francophone est moindre que celle des sociétés du secteur anglophone. Cependant, comparativement aux sociétés anglophones, les sociétés francophones comptent moins sur l'importation d'originaux comme source de revenus et leur production comporte moins de musique rock.

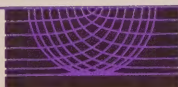
Les États-Unis sont les plus importants producteurs et exportateurs de musique du monde, même si la majorité de leurs plus grosses maisons d'enregistrement sont présentement contrôlées par des intérêts étrangers. Même dans des pays comme le Royaume-Uni et la France, dont le marché intérieur est très vaste, la présence de la musique américaine se fait fortement sentir, quoique de façon moins



Le reste se composait essentiellement d'enregistrements éducatifs et religieux. Les enregistrements en anglais compaient pour environ 80 % de la valeur des expéditions. En ce qui concerne la répartition par produit, les bandes constituaient environ 55 % de la valeur des expéditions, suivies des disques compacts, quelque 35 %, des microsillons, près de 8 % et des 45 tours, moins de 2 %.

En 1989, la musique canadienne ne représentait qu'environ 15 % des enregistrements sonores expédiés par l'industrie canadienne. Les autres enregistrements avaient été fabriqués au Canada à partir d'originaux importés (des copies de bandes originales utilisées dans le pressage et la reproduction d'enregistrements sonores). Ces originaux provenaient surtout des États-Unis, même si les artistes étaient originaires de plusieurs autres pays, en particulier du Royaume-Uni.

Reflet des effets conjugués des frais de transport, des barrières douanières et de la nature même des produits, le commerce international en ce domaine comprend la vente d'enregistrements ou l'octroi de licences. En 1989, les exportations et les importations se chiffraient respectivement à 13 et à 66 millions de dollars (figure 1). Les importations se composent surtout de fins de séries, c'est-à-dire d'enregistrements qui ne sont plus populaires et qui se vendent à prix très réduit, ainsi que de nouveautés dont la faible demande ne justifie pas la fabrication sur place à partir d'originaux importés. En 1988, dernière année pour laquelle nous disposons d'estimations fiables, l'industrie canadienne



ENREGISTREMENTS SONORES

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des enregistrements sonores regroupe les sociétés qui produisent et fabriquent des disques (45 tours, microsilicons et compacts) et des bandes sonores préenregistrées. Les maisons de production s'occupent en général d'embaucher les artistes et de choisir les compositions, de louer des studios d'enregistrement, de prendre les dispositions pour la fabrication des enregistrements sonores et, enfin, de commercialiser les artistes et leurs réalisations. Les plus grosses maisons de production prennent également part à la distribution des enregistrements sonores. Les établissements de fabrication pressent les disques et reproduisent les bandes pour le compte des maisons de production. Ce profil ne traite pas des autres activités des producteurs, des

artistes et des musiciens non liées à la production d'enregistrements sonores. Il ne traite pas davantage des activités des studios d'enregistrement eux-mêmes ni des grossistes et détaillants des enregistrements sonores. Leur incidence sur les activités de production sera examinée au besoin.

En 1989, l'industrie canadienne comptait environ 200 entreprises, dont quelques-unes seulement faisaient partie du secteur de la fabrication. Elle employait environ 2 100 personnes à plein temps, soit 800 dans le sous-secteur de la fabrication et 1 300 dans celui de la production, de même que 400 personnes à temps partiel. En outre, cette industrie emploie beaucoup de pigistes, surtout des musiciens engagés pour la durée d'un projet.

En 1989, les expéditions totales d'enregistrements se sont chiffrées à environ 475 millions de dollars, au prix de vente net des distributeurs. Les enregistrements récréatifs représentaient en valeur environ 90 % des expéditions.

Centres de services d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-ISTC
Télécopieur: (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télécopieur: (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-ISTC
Télécopieur: (902) 426-2624

Québec

Assumption Place
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 857-ISTC
Télécopieur: (506) 851-6429

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél.: (416) 973-ISTC
Télécopieur: (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-ISTC
Télécopieur: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél.: (306) 975-4400
Télécopieur: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél.: (403) 495-ISTC
Télécopieur: (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél.: (604) 666-0266
Télécopieur: (604) 666-0277

Administration centrale de CEC

Infoexport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
1-800-267-8376

Administration centrale d'ISTC

Precambrian Building
10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél.: (403) 920-8568
Télécopieur: (403) 873-6228

Territoires du Nord-Ouest

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél.: (403) 668-4655
Télécopieur: (403) 668-5003

Yukon

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :

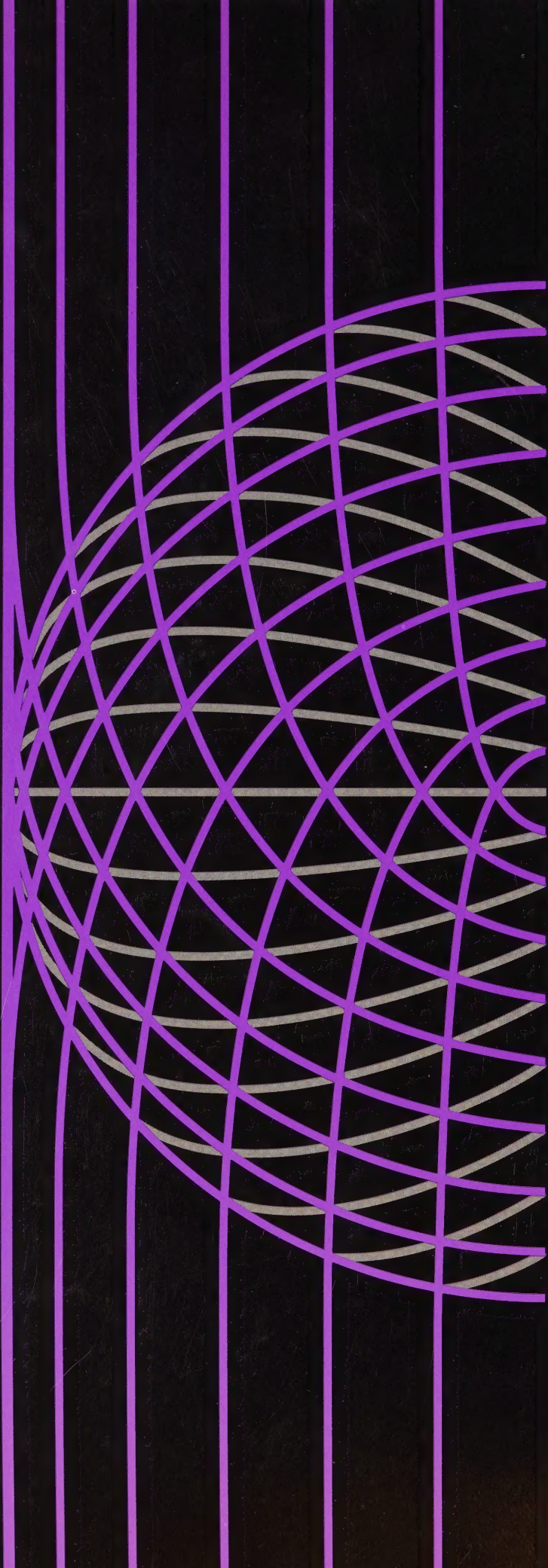
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 954-4500
Télécopieur: (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 954-5716
Télécopieur: (613) 954-6436

Pour les publications de Commerce extérieur Canada :

Infoexport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur: (613) 996-9709



Enregistremnts sonores

